

学校编码: 10384

分类号____密级____

学号: X2005157053

UDC _____

厦门大学

硕士学位论文

从盈利能力角度探讨
G 证券公司营业部的发展策略

G Securities Company Branch's Development Strategies
for the Capacity of Profitability

杜晓霜

指导教师姓名: 薛祖云 教授

专业名称: 会计硕士 (MPAcc)

论文提交日期: 2011 年 月

论文答辩时间: 2011 年 月

学位授予日期: 2011 年 月

答辩委员会主席: _____

评阅人: _____

2011 年 5 月

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

（ ） 1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，
于 年 月 日解密，解密后适用上述授权。

（ ） 2. 不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

摘 要

目前我国证券经纪业务同质化竞争严重,随着新设网点和服务部规范升级的放开,证券公司争相新设网点,同时大量招聘营销人员,导致券商之间的竞争加剧。“佣金战”不断升级,愈演愈烈,券商经纪业务盈利空间急速下降,2010年,甚至出现增量不增收的局面。鉴于在一定时期内,经纪业务的手续费收入仍然是我国券商的主要收入,而营业部是券商经纪业务的重要利润来源,如何拓展我国证券营业部的盈利空间,对增强我国券商的盈利能力将起到重要作用,并具有一定的推广意义。

盈利能力通常是指企业在一定时期内利用各种经济资源赚取利润的能力,是各部门生产经营效果的综合表现。它既能反映企业在一定时期的销售水平、获取现金流水平、降低成本水平,又能反映资产的营运效益、获得报酬回避风险的水平及未来增长潜能。本文尝试运用SWOT分析方法与生命周期理论确定G证券公司营业部的战略方向,并运用盈利能力的理论与分析方法,将G证券公司营业部与D证券公司营业部的盈利能力进行剖析与比较,分析异同点,以寻求可借鉴之处。最后,本文分别从盈利能力的二个重要方面,即收入和费用二个角度探寻对G证券公司营业部有指导意义的经营指标,并制订符合营业部现阶段的发展策略。

关键词: 经纪业务;盈利能力;发展策略

Abstract

Currently,the pattern of brokerage business is almost the same in our country, with the release of policies about new securities company branches and service departments,securities companys set up more new branches,invite more sales person, the competition on brokerage becomes more and more furiously.Commission becomes lower,the profit on brokerage reduces, there is even no more profit with the increment in 2010 year.In a period,the commission income from brokerage is the main income of securies companys in our country,and branches is the important source of brokerage,how to develop the space of profit in branches,means important and applicable for building up the capacity of profitability for securities companys.

The capacity of profitability is the ability to gain profit from economic resource in a period,it represents the effect of manufacture and management. It reflects sale level,cash level,cost reduce level,manage benefit,and the potential of gaining reward and avoiding threaten.Firstly,the thesis analyse the environment of G securities branches to find the stratagem according to lifecycle theory.Secondly,use analyse methods of profitability to find the difference between G securities company branch and D securities company branch.And then,put forward the management index and make the suitable development strategies for G branch form income and expense points,which is the two aspects of the capacity of profitability.

Key words: Brokerage; The capacity of profitability; Development strategies

厦门大学博硕士论文摘要库

目 录

第一章 绪 论	1
1.1 证券公司简介与证券市场发展近况	1
1.1.1 证券公司的定义与业务类型	1
1.1.2 证券市场的发展近况	2
1.2 问题的提出与研究意义	4
1.3 本文的贡献与不足	5
第二章 G 证券公司营业部总体分析	6
2.1 基本情况概述	6
2.2 环境分析与启示	7
2.2.1 SWOT 分析理论简述	7
2.2.2 G 证券公司营业部的优势	8
2.2.3 G 证券公司营业部的劣势	10
2.2.4 G 证券公司营业部的机会	11
2.2.5 G 证券公司营业部的威胁	12
2.2.6 SWOT 分析的启示	14
2.3 生命周期理论	15
2.3.1 生命周期理论概述以及对证券市场的适用性	15
2.3.2 生命周期的启示	16
第三章 证券公司营业部盈利能力剖析与比较	18
3.1 盈利能力理论简述	18
3.2.1 盈利能力的定义与目的	18
3.2.1 盈利能力的分析方法	19
3.2 G 证券公司营业部盈利能力剖析	20
3.2.1 G 证券公司营业部近两年盈利比率	20
3.2.2 G 证券公司营业部的盈利结构分析	21
3.3 D 证券公司营业部的盈利能力剖析	23

3.3.1 D 证券公司营业部基本情况介绍	23
3.3.2 D 证券公司营业部近两年盈利比率	24
3.3.3 D 证券公司营业部的盈利结构分析	25
3.4 G 证券公司营业部与 D 证券公司营业部盈利能力的比较与启示.....	26
第四章 G 证券公司营业部现阶段的经营指标与发展策略.....	28
4.1 提出与 G 证券公司营业部现阶段相符的经营指标.....	28
4.1.1 收入方面指标	28
4.1.2 费用方面指标	30
4.2 制订 G 证券公司营业部现阶段的发展策略	34
4.2.1 部门组织结构调整	34
4.2.2 渠道的横向拓宽与纵向做深.....	35
4.2.3 优化收入结构	36
4.2.4 推行非现场交易	36
4.2.5 实行营销项目管理，关注投入产出比.....	37
第五章 总 结	38
参考文献.....	41

Catalog

Chapter 1 Exordium	1
1.1 The introduction of securities company and the recent situation of securities business development	1
1.1.1 The definiens and operation types of securities company	1
1.1.2 The recent situation of securities business development	2
1.2 Put forward the question and research sense	4
1.3 The contribution and deficiency of the thesis	5
Chapter 2 The analyse of G securities company branch	6
2.1 The summarize of basic situation.....	6
2.2 The analyse and inspire of environment.....	7
2.2.1 The summarize of analyse theory.....	7
2.2.2 The ascendancy of G securities company branch.....	8
2.2.3 The inferior position of G securities company branch	10
2.2.4 The opportunity of G securities company branch	11
2.2.5 The threat of G securities company branch	12
2.2.6 The inspire of the analyse	14
2.3 Lifecycle theory.....	15
2.3.1 The summarize of lifecycle theory and the applicability for securities business.....	15
2.3.2 The inspire of lifecycle theory	16
Chapter 3 Analyse and compare the capacity of profitability of securities companys	18
3.1 The summarize of of profitability theory.....	18
3.1.1 The definition and purpose of profitability theory	18
3.1.2 The analyse method of profitability	19
3.2 Analyse the capacity of profitability of G securities company branch ...	20
3.2.1 The profitability ratios of G securities company branch for recent two years.....	20
3.2.2 The analyse of profitability structure of G securities company branch	21
3.3 Analyse the capatity of profitability of D securities company branch....	23

3.3.1 The basic situation of D securities company branch	23
3.3.2 The profitability ratios of D securities company branch for recent two years	24
3.3.3 The analyse of profitability structure of D securities company branch	25
3.4 The inspire of compare of profitability between D branch and G branch	26
Chapter 4 the management index and development strategies of G securities company branch for the present period	28
4.1 Put forward the management index of G securities company branch for the present peroid.....	28
4.1.1 The income index	28
4.1.2 The expense index	30
4.2 Make Development strategies for the present period.....	34
4.2.1 Adjust organization structure	34
4.2.2 Exploit and widen the channel	35
4.2.3 Optimize the income structure	36
4.2.4 Push internet trade	36
4.2.5 Manage the sale case,pay attention to input-output ratio.....	37
Chapter 5 Conclusion	38
Reference literature	41

第一章 绪论

1.1 证券公司简介与证券市场发展近况

1.1.1 证券公司的定义与业务类型

我国的证券公司，是指依照《公司法》和《证券法》的规定设立的并经国务院证券监督管理机构审查批准而成立的专门经营证券业务、具有独立法人地位的有限责任公司或者股份有限公司。在美国，被称为投资银行（Investment Bank）或者证券（经纪）公司（Securities Firm or Brokerage Firm）；在英国，被称为商人银行（Merchant Bank）；在日本，也称为证券公司（Securities Corporation）。券商是指经营证券业务的商业人或商业性机构，既包括证券公司，也包括兼营证券业务的其他金融机构，如信托投资公司。1999年版的《证券法》实施后，证券业与信托业分离，信托投资公司不再经营证券业务，目前，券商与证券公司的基本含义是一致的，本文因描述习惯，会同时用到此二种称呼，他们的所指是相同的。

证券公司的主要业务类型分为以下几类：

（一）承销业务

承销业务是证券公司最基本的业务。当一家发行人通过证券市场筹集资金时，需要聘请证券公司来帮助它销售证券。证券公司借助自己在证券市场上的信誉和营业网点，在规定的发行有效期内销售出去，这一过程，就称为承销。

（二）经纪业务

经纪业务是指证券公司以收取佣金为报酬，促成买卖双方交易行为的证券中介业务。目前，从上海和深圳两个交易所的实际运行情况看，我国经纪业务可分为两大类。第一类是A股、基金、权证和债券等代理买卖业务，所有证券经营机构依法设立的证券营业部都可以经营此项业务。第二类是B股代理买卖业务，由B股特许券商来代理。

（三）自营业务

自营业务是指证券经营机构以自己的名义和资金买卖证券，从而获取利润的证券业务。在自营业务中，证券公司自己承担证券买卖中的资金风险。

（四）其他业务

1、基金管理

投资基金是一种利益共享、风险共担的集合证券投资方式，即通过发行基金单位，集中具有相同投资目的的众多投资者的资金，由基金托管人托管，由基金管理人管理和运用资金，根据证券投资组织原理进行股票、债券等金融工具投资。

2、资产管理

资产管理是证券公司在传统功能基础上发展的新功能。资产管理功能是通过证券公司的投资基金管理等资产委托管理业务的开展实现的。它是委托人将自己的资产交给受托人，由受托人为委托人提供理财服务的行为。

3、咨询服务

咨询服务是证券公司的又一功能。证券公司凭借自己雄厚的研究实力、广泛的社会联系以及卓越的专业知识，能够向客户提供各种金融咨询服务。这种咨询服务包括投资咨询、经营管理咨询以及财务咨询。证券公司的咨询服务范围广泛，是证券公司的一项重要功能。

目前，经纪业务、证券承销、资产管理是我国证券公司的三项核心业务。

1.1.2 证券市场的发展近况

中国证券市场经历了 20 年的发展历程，已取得了举世瞩目的成就。截至 2009 年年末，我国证券市场 A 股总市值达 24.27 万亿元，是同期居民账户存款总额的 91.71%，证券化率达 72.36%，股票有效账户数超过 1.2 亿户；全国共有证券公司 106 家，证券公司总资产规模合计 20300 亿元，净资产规模为 4839 亿元。截至 2009 年 12 月，全国证券公司共设有证券营业部 3663 家，主要分布在长三角、珠三角等经济发达地区。2009 年，券商实现营业收入总额为 2050.41 亿元，实现净利润 932.71 亿元，较往年均有较大幅度的增长，实现盈利的证券公司共有 104 家。在市场集中度方面，前 10 位的券商净利润总额为 475.52 亿元，占 106 家券商净利润总额的 50.97%，说明证券公司盈利能力两极分化较为严重，综合实力及盈利能力较强的券商，占据了大部分的市场份额。

2009年10月30日，筹备达10年之久的创业板开市，为资产市场注入了新的活力。2010年3月31日，融资融券正式启动，国泰君安、国信证券、海通证券、中信证券、光大证券、广发证券成为首批试点的6家券商。由于开展初期，融资融券限定在券商自有资金以及自有券种，加之市场处于震荡行情下，具有较大不确定性，因此，目前融资融券业务量较小，对券商的业绩贡献也十分有限。

2010年4月16日，股指期货上市交易，推出以来成交量超出预期且快速增长。但由于在激烈的市场竞争环境下，佣金率仍为各期货公司吸引客户的主要手段之一，股指期货交易净佣金率多为万分之0.1~0.5左右，不足现货交易的1/10，对各家券商的业务贡献也是有限的。

2008年和2009年证券公司规模和经营业绩情况如表1-1所示，近两年由于行情波动，各项营业收入金额变化较大，2009年营业收入同比增长幅度达63.87%，但无论市场行情与券商的净利润金额如何变动，券商的盈利结构均基本一致，如图1-1所示，券商的经纪业务产生的代理买卖证券业务净收入，始终占据了绝对比重（大约7成）。

表 1-1 2008 年和 2009 年证券公司规模和经营业绩

指标	2009 年 (亿元)	2008 年 (亿元)	同比增长 (%)
营业收入	2050	1251	63.87%
代理买卖证券业务净收入	1419	882	60.88%
证券承销业务净收入	152	77	97.40%
受托客户资产管理业务净收入	16	15	6.67%
证券投资收益	232		
净利润	933	482	93.57%
总资产	20300	12000	69.17%
净资产	4839	3585	34.98%
净资本	3832	2887	32.73%

数据来源：中国证券业协会网站，WIND 资讯

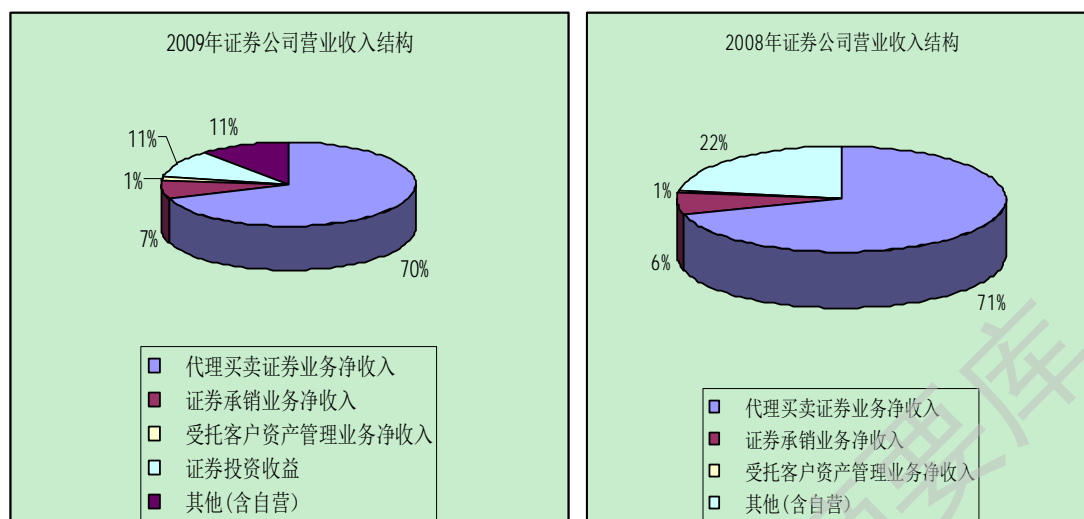


图 1-1 2008 年和 2009 年证券公司营业收入结构图

数据来源：中国证券业协会网站

1.2 问题的提出与研究意义

2008 年 5 月，中国证监会公布了《关于进一步规范证券营业网点的规定》，拉开了证券公司新设网点和服务部规范升级的序幕。2009 年 10 月，中国证监会又公布了《关于修改〈关于进一步规范证券营业网点的规定〉的决定》，进一步放宽证券公司新设营业网点的资格标准，更多证券公司拥有了新设网点的资格。截止 2010 年底，证券公司的营业部达到 4573 家，比 2009 年的 3663 家狂增了 910 家。

当前我国证券经纪业务同质化竞争严重，随着新设网点和服务部规范升级的放开，证券公司争相新设网点，同时大量招聘营销人员，导致券商之间的竞争加剧。“佣金战”不断升级，愈演愈烈，券商经纪业务盈利空间急速下降，2010 年，甚至出现增量不增收的局面。鉴于在一定时期内，经纪业务手续费收入仍是我国券商的主要收入，而营业部是券商经纪业务的主要利润来源，如何拓展我国证券公司营业部的盈利空间，将对增强我国券商盈利能力起到重要作用，并具有一定的推广意义。

本文尝试运用 SWOT 分析方法与生命周期理论确定 G 证券公司营业部的战略方向，并运用盈利能力的相关分析方法，将 G 证券公司营业部与 D 证券公司营业部的盈利能力进行剖析与比较，分析异同点，以寻求可借鉴之处。最后，本文分

别从盈利能力的二个重要方面，即收入和费用二个角度探寻对营业部有指导意义的经营指标，并制订符合营业部现阶段的发展策略。为方便读者理解，文章结构列示如图 1-2。

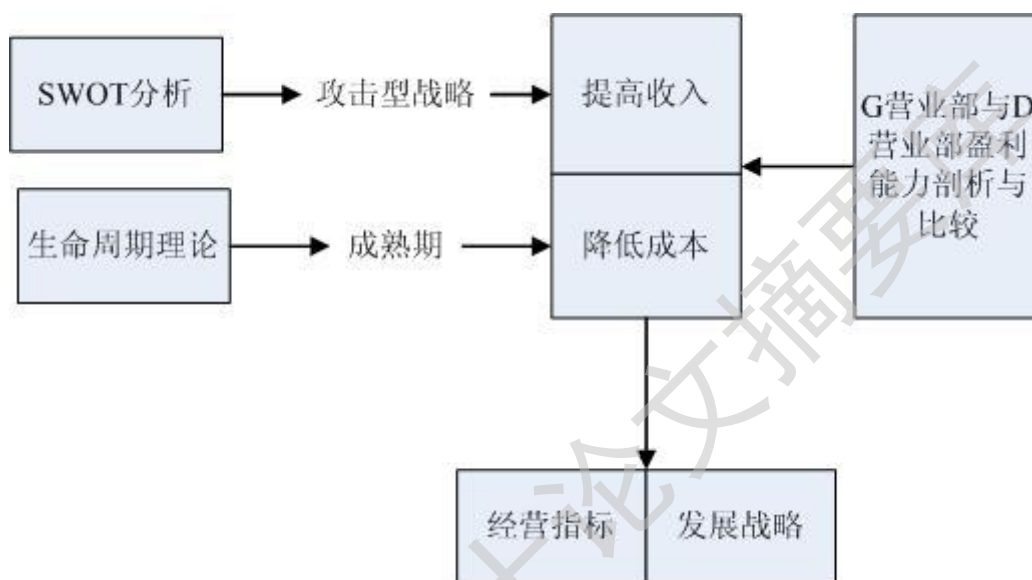


图 1-2 文章结构示意图

1.3 本文的贡献与不足

本文的主要贡献在于采取了理论和实际相结合的方式，综合运用了 SWOT 分析方法、生命周期理论确定了营业部的战略方向，并运用盈利能力理论及分析方法，对 G 证券公司营业部与 D 证券公司营业部的盈利能力进行剖析与比较，从而提出引导、监控营业部盈利能力增长的一系列经营指标。本文将目前以提供交易通道为主的证券经纪业务认定为一种产品，将客户交易的佣金率比做产品价格，以使生命周期理论在证券市场具有适应性，体现了理论对实际的指导意义。鉴于目前我国券商经纪业务为粗放式经营，营业部同质化严重，其经营现状基本相似，此文将给处于相同困境下的证券营业部带来启示。

笔者在 G 证券公司营业部筹建伊始，便负责财务工作，定期撰写营业部的财务分析报告，对如何提升证券公司营业部的盈利能力，有一些体会。但由于本人从事证券行业年限较短，且学识与经验有限，导致文章的理论研究不足，可能更注重从实际解决问题的角度出发，文章偏重实务操作。

第二章 G 证券公司营业部总体分析

2.1 基本情况概述

G 证券公司是一家资产质量优良、创新能力突出、具有规范类资格的综合类上市证券公司，也是中国证券监督管理委员会确定的七家合规试点证券公司之一。公司于 1990 年 12 月经中国人民银行批准成立，是国内第一批从事证券经营的专业证券公司之一。公司于 2008 年 2 月在上海证券交易所上市，目前是沪深 300 指数、上证 180 指数、上证 180 金融股指数和上证中型企业指数成份股。G 证券公司成立至今连续 19 年均保持盈利，在 2008 年成为证券行业仅有的 2 家连续盈利的证券公司之一。

G 证券公司经营范围为：证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；证券投资基金代销；为期货公司提供中间介绍业务。G 证券公司主营业务为：证券（含境内上市外资股）的代理买卖；代理证券的还本付息、分红派息；证券代保管、鉴证；代理登记开户；证券的自营买卖；证券的承销与保荐；证券的投资咨询（含财务顾问）；IB 业务；基金代销业务。

目前，G 证券公司拥有营业部 22 家，营业网点遍布上海市、北京市、长沙市、杭州市、昆明市、厦门市、成都市及四川省内多个地区，经营面积逾 50000 平方米。公司现有客户超过 36 万户，托管的证券市值和保证金超过 390 亿元。近年来，公司经纪业务的市场份额稳步提升，2010 年券商综合排名第 36 名。

G 证券公司湖滨北路营业部（以下简称 G 营业部）成立于 2008 年 7 月，目前拥有销售管理部、高端客户部、市场部、财富中心、客户服务部、销售服务部、信息技术部、行政人事部、财务部共 9 个部门，正式员工 104 人，营业面积约为 1300 平米。2010 年营业部实现交易量 220 亿元（含 A 股、基金、权证），营业收入为 1975 万元，营业支出为 1789 万元，实现营业利润为 186 万元。这对于一个成立仅两年半的新营业部来说，实属不易。

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库